**TEMA 4. ELOCUTIO (I). EL TEXTO ARGUMENTATIVO**

**(tema elaborado por Jose Antonio Ramos Arteaga bajo licencia** [**Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional**](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_ES)**)**

El texto académico argumentativo tiene como eje vertebral una hipótesis de partida (qué defiendes en tu trabajo) cuya confirmación dependerá de la calidad de los argumentos y contraargumentos con los que apoyemos nuestra posición. Es un proceso dialéctico que requiere una cuidada selección de los datos, afirmaciones, refutaciones o análisis que propongamos al lector. En el texto académico la argumentación está fuertemente limitada por el consenso de la comunidad académica en lo que se consideran como “argumentos racionales” frente a los subjetivos (creencia personal no avalada) o las **falacias** (por ejemplo, el tan usado “argumento *ad hominem*” con el que intentamos degradar al oponente en virtud de alusiones personales y no a su argumentación). Por tanto, evita estos dos últimos tipos de argumentos en un texto académico salvo que lo hagas con intenciones expresivas (incluso en este caso, limita mucho su aparición). Los tipos de argumentos racionales más comunes en la demostración científica son:

-**Argumento de autoridad**: respaldamos nuestra postura con la cita o trabajos de una persona, institución o grupo de investigación cuyas aportaciones y posición en la comunidad académica son valoradas positivamente.

-**Argumento experimental**: empleamos datos extraídos de informes, trabajos de campo o investigaciones cuya fuente está acreditada por su trayectoria profesional o científica. Suele expresarse numéricamente o con las conclusiones principales. Se solapa en parte con el anterior pues la fuente es considerada como autoridad.

-**Argumento lógico**: establecemos una relación causa-efecto en la que las premisas de partida conducen a la conclusión.

-**Argumento analógico**: este tipo de argumento establece una comparación entre situaciones que pueden refrendar nuestra posición.

-**Argumento contrastivo**: a diferencia del anterior, las situaciones son opuestas y no permiten comparación. Se utiliza en muchas ocasiones para la contra-argumentación.

-**Argumento ejemplificador**: proponemos un ejemplo concreto que ilustra el núcleo de nuestra posición.

La elaboración del cuerpo argumentativo puedes enfocarlo a partir de dos tipos de estructura: la **paratáctica** y la **hipotáctica**. En la paratáctica usamos más de un argumento y los coordinamos entre sí. Son independientes entre sí y nuestra labor es coordinarlos jerárquicamente (de mayor o menor contundencia si queremos comenzar con los argumentos más fuertes, o en sentido inverso si queremos un final impactante, por ejemplo). En la estructura hipotáctica usamos varios argumentos pero algunos o todos pueden estar a su vez apoyados en otros argumentos (es decir, hay relaciones de subordinación interna dentro de algunos o todos los argumentos). Este tipo de estructura no es recomendable en un texto académico básico ya que se suele manejar en textos de mayor despliegue como las tesis doctorales o los trabajos de investigación extensos.

**¿Cómo organizamos el discurso argumentativo?**

La organización de un texto argumentativo coincide en gran medida con la que vimos en el tema dedicado a la “Dispositio”. Por esa razón más que a dedicar estás líneas a repetir lo anterior no centraremos en cómo distribuir los argumentos en el discurso. Tras la introducción en la que intentarás presentar de manera atractiva el tema (te aconsejamos que leas con detenimiento el apéndice de este tema en el que te verás otras estrategias textuales que puedes usar para este fin), expondrás tu hipótesis. Aunque esta puede ir solo al principio (estructura deductiva), solo al final ya demostrada (estructura inductiva) o en los dos (estructura circular), te recomendamos esta última pues permite una presentación más compacta y ayuda a la comprensión lectora.

Hay dos posiciones argumentativas de partida para construir el **cuerpo argumentativo**: la **positiva** en la que los argumentos o pruebas que proporcionas ayudan a tu posicionamiento; la **negativa** se construye sobre la refutación de argumentos contrarios a los tuyos. Te aconsejamos que adoptes una posición híbrida, esto es, que cada prueba positiva que aportes contemple la refutación del argumento opuesto o negativo. Esto tiene dos ventajas ante el lector: la panorámica del problema es mucho más rica y tu destreza en el planteamiento brillará, por un lado; y por otro, ayuda a darle variedad y ritmo a tu exposición escrita.

Teniendo en cuenta lo que dijimos sobre la tipología de argumentos habitual en los textos académicos intenta utilizar la mayor variedad posible de ellos, no te circunscribas a un solo tipo: crea monotonía discursiva y poca habilidad probatoria del autor. Separa bien cada argumento para ayudar a la lectura y desarrollo de la demostración: un argumento por párrafo en textos breves, un epígrafe por argumento en textos extensos.

Por último, y antes de llegar a la conclusión del trabajo en el que confirmarás la pertinencia y veracidad de la posición defendida y que ha dado origen al texto, escribe un párrafo en el que enumeres brevemente las partes más relevantes de tu argumentación a modo de recordatorio y presentación de las conclusiones (recolectas en un párrafo lo que has diseminado en todo el cuerpo argumentativo).

Recuerda siempre evitar argumentos considerados débiles en el discurso académico bien por su carga de subjetividad (creencia, opinión personal, denigrar la posición contraria con argumentos de índole personal) o por estar incompletos o mal elaborados en sus premisas o conclusiones (falacia). Solo si quieres darle una expresividad o fuerza afectiva mayor a alguna parte podrías hacer uso de argumentos subjetivos (con el riesgo de que se te censure).

**APÉNDICE**

**OTRAS ESTRATEGIAS TEXTUALES DE APOYO A LA ARGUMENTACIÓN**

En este curso privilegiamos el texto argumentativo como estructura básica en la que se mueve el texto académico. A continuación te mostraremos otras estrategias textuales que puedes combinar con el argumentativo, especialmente en aquellas partes del discurso que circundan el cuerpo central de la argumentación fuerte (introducciones, párrafos enumerativos o expositivos de principio y cierre antes de las conclusiones, argumentación subjetiva) pero también el cuerpo argumentativo si lo haces sin sacrificar la fuerza del argumento por la forma de presentarlo. Esta estrategias textuales están más relacionadas con tu voluntad estilística de enriquecer la presentación de tus ideas, hacerlas más interesante, originales y sugestivas: que el discurso esté ceñido al estricto marco de su finalidad académica no quiere decir que tu creatividad o estilo personal como “narrador” tenga que reprimirse. Las secuencias textuales que pueden ayudarte a ello son: la descriptiva, la expositiva y la narrativa.

**La descripción.** Este mecanismo textual puede ser útil a la hora de recrear un contexto histórico (**cronografía**) o un espacio (**topografía**) que permita situarse al lector en aspectos concreto de tu tema. También es posible incluir la descripción de una persona (**retrato**) relevante en la argumentación del trabajo. En la descripción podemos ser objetivos (una mera relación de características externas o internas del objeto de estudio) o subjetiva (con adjetivos valorativos que tendrás que precisar o justificar). En cualquier caso, ten cuidado con extenderte mucho pues este tipo de secuencias al ser estáticas desde el punto de vista lingüístico (usa verbos estativos que describen pero no hay acción verbal generalmente) y construirse sobre la acumulación de adjetivos tiende a ralentizar el ritmo discursivo.

**La exposición.** Para Alfredo Álvarez (*Escribir en español*) “la descripción es el equivalente abstracto de la descripción”. En la secuencia descriptiva en lugar de características del objeto, el periodo temporal o el espacio concreto, presentamos al lector una serie de ideas que luego desarrollaremos en el cuerpo textual. Es común que adopte el párrafo enumerativo o el expositivo. Suele anteceder a la argumentación con la función de servir de “estado de la cuestión” o “precedentes de la investigación”. También como preámbulo a las conclusiones como recordatorio al lector de los principales puntos del cuerpo argumentativo. Los riesgos en el uso de este tipo de estrategia textual son los mismos que con la descripción pues también maneja verbos estativos para construirse.

**La narración.** El uso de la narración puede enriquecer de manera espectacular el texto académico (incluso de forma efectista como recurso de la puesta en escena), dotando al sentido general de una significación expresiva concreta importante o necesaria. Narrar una anécdota un episodio relacionado con el tema tratado puede además ayudar a “humanizar” los enunciados sobre acciones o acontecimientos. Combinado con la descripción puede servir para introducir o concluir de manera brillante una intervención o escrito. Ahora bien, la narración ha de tener un sentido que legitime su uso pues corremos el riesgo de la divagación informativa o la gratuidad, sobre todo en el contexto académico. Contrariamente a la exposición o la descripción, la narración se construye con verbos dinámicos que indican acciones lo que ayuda la ritmo textual. Según la persona verbal de la voz narrativa que usemos seremos más objetivos (tercera persona) o más subjetivos (primera) e, incluso implicar al lector (segunda). Todo dependerá de nuestras intenciones en ese punto concreto del discurso. Pero no olvidemos nunca que se tratan de secuencias textuales de apoyo a la argumentativa, nunca pueden solaparla.

**Materiales complementarios**

Interesante ponencia sobre la argumentación en el ámbito académico

<http://www.upf.edu/pdi/dtf/carmen_lopez_ferrero/argument.pdf>

Trabajo que se acerca a algunos de los problemas de la argumentación en los trabajos de investigación académica con propuestas útiles.

<http://www.uned.es/maltrato/inves/APA/EstiloCientifico3R.pdf>

**Ejercicios**

Lee el siguiente artículo de opinión y señala los argumentos (tipos y cuál es el uso que le da su autor en la estructura general del texto). Está escrito por el profesor Navarro y lo puedes encontrar en su página: <http://www.vnavarro.org/?p=10302&lang=CA>

*En los mayores fórums de reflexión financiera y económica en España existe una actitud casi reverencial hacia el Fondo Monetario Internacional (FMI). Sus informes se leen con gran detalle y sus recomendaciones se toman muy en serio. El FMI es, se mire como se mire, una de las instituciones financieras internacionales que tiene mayor influencia en los círculos mediáticos y políticos en España, donde la sabiduría convencional se genera, reproduce y promociona.*

*Conozco bien el FMI. La The Johns Hopkins University tiene varios campus en Washington, donde está ubicada la sede del FMI, y conozco a muchos de sus profesionales, con los que coincido en congresos, seminarios y sesiones profesionales. Y siempre me ha sorprendido el gran respeto que origina el FMI en los círculos mediáticos y políticos españoles. Y mi sorpresa deriva de que el nivel técnico de sus trabajos es, por lo general, y con notables excepciones, de muy escasa calidad (una excepción al nivel de mediocridad es el Departamento de investigación económica que, por desgracia, tiene muy poca incidencia en el desarrollo de las políticas del  FMI). Por lo demás, entre los que se llaman “expertos”, hay gran cantidad de individuos formados en centros académicos de EEUU o de Europa bien conocidos por su sensibilidad neoliberal, impermeable a los datos que muestren lo contrario de lo que promueven. Y uno de sus dogmas es el consabido énfasis en disminuir lo salarios (que llaman devaluación doméstica) como manera más eficaz para salir de la crisis financiera y económica. El FMI publica un informe (como promedio cada cuatro meses) en el que se repite una y otra vez que la bajada de salarios es necesaria para aumentar la competitividad y así incrementar las exportaciones, aumento que será el que estimulará la economía y permitirá a los países de la periferia de la Eurozona (lo que incluye a España) salir de la crisis.*

*Conociendo al FMI, les garantizo que en dos o tres años cambiará de postura, y, sin pedir disculpas, promoverá otro dogma igualmente erróneo. Si no me creen, esperen un par de años. Se acordarán ustedes de que hace dos años el FMI era uno de los mayores promotores de otro dogma neoliberal: el de que la austeridad (recortes del gasto público) era necesaria para conseguir la recuperación económica. El FMI (junto con la Comisión Europea y el Banco Central Europeo) machacó miles de veces que había que recortar, recortar y recortar el gasto público a fin de reducir el déficit y la deuda, y con ello recuperar la famosa confianza de los mercados financieros. Hace menos de un año, sin embargo, el FMI cambió de parecer y dijo que no se hicieran tantos recortes, pues los recortes de gasto público reducirían la demanda doméstica y con ello se reduciría la actividad económica y el crecimiento económico. ¡Por fin habían visto la luz! Pero, por lo visto, no se han dado cuenta todavía de que la reducción de los salarios (¡20% de media en Grecia en los primeros meses de 2012!) también crea un enorme problema de falta de demanda. Les garantizo que en un par de años van a descubrirlo. Dudo que lo hagan antes pues son un poquitín lentos. Y mientras tanto, sus políticas están haciendo un enorme daño. Las falacias de salirse de la crisis bajando los salarios.*

*Pero la situación es incluso peor, pues no solo su recomendación de que bajen los salarios es empíricamente insostenible, sino que toda la evidencia –que usted, lector, no verá mucho en los medios de información españoles- señala que es una de las causas de la crisis, pues no solo dificulta la salida de la crisis, sino que la empeora sustancialmente, pues al reducir los salarios, supuestamente para ser más competitivos, se reduce la demanda en todos los países (que compiten en ver quién baja más los salarios para ser más competitivos) que están en crisis. Y esta es la causa de la crisis en la Eurozona, muy marcada en sus países periféricos.*

*Pero lo que es incluso más indignante es que los datos muestran muy consistentemente que en ninguno de estos países sus exportaciones tienen mucho que ver con el nivel salarial. La demanda exterior de productos (origen de las exportaciones) ha permanecido para toda la Eurozona estancada durante el periodo 2008-2011. Ha habido variaciones dentro de cada país. Pero, como promedio, ha habido en la práctica un estancamiento, dentro de la Eurozona, del comercio entre sus países miembros, y ello a pesar del descenso salarial que ha ocurrido en todos ellos. En realidad, el crecimiento de las exportaciones de los países de la Eurozona ha ido a países de fuera de la Eurozona, los Países Emergentes, donde los salarios, por cierto, han aumentado. Y este crecimiento no tiene nada que ver con el descenso de los salarios de los países exportadores, sino con el crecimiento de los salarios en los países importadores (que están fuera de la Eurozona) y con el descenso del valor del euro versus las monedas de aquellos países. Esta es la evidencia que existe, fácilmente contrastable. Ahora bien, les garantizo que el FMI (así como la Comisión Europea y el BCE) continuarán machacando con que hay que bajar los salarios. Por cierto, los salarios de los expertos del FMI son (junto con los de otra institución ultraliberal como la OCDE) los más altos de todos los funcionarios internacionales, mostrando, una vez más, que no hay relación estadística entre productividad y salarios. O, dicho de otra manera: el nivel salarial es una variable política más que económica. La incoherencia entre lo que el FMI impone y lo que hace en su propia casa, es enorme.*